

Tidak putus-putus terima tempahan



Oleh Rosniza Mohd Taha
yoniza@bh.com.my

Serdang

Perkhidmatan mencekak baju diusahakan oleh Shaick Saifullah (gambar) dan sahabatnya, Fahangir Ali, 22, tidak asing lagi dalam kalangan warga Universiti Putra Malaysia (UPM) berikutan penawaran harga yang murah dan kemampuan memenuhi permintaan saat akhir.

Pelajar Baccelor Pengajian Pengguna itu menerima purata kira-kira 200 tempahan, sekali gus meraih hasil jualan antara RM25,000 hingga RM30,000 sebulan walaupun perniagaannya baru tiga tahun beroperasi.

Beliau menyiapkan tempahan hingga mencekak 2,500 helai baju itu dengan bantuan dua pekerja menggunakan 54 piring cetakan di premis syarikat beliau, Ombak Printing Services (Ombak) di Taman Seri Serdang, Selangor.

"Minat menjadi usahawan timbul sejak kecil selepas menyaksikan perusahaan keluarga memenuhi keperluan orang ramai dan membolehkan kami menjalin silaturahim dengan segenap lapisan masyarakat."

Kumpul modal

"Saya memulakan langkah menceburi perniagaan ini dengan menjadi ejen syarikat cetakan dan menerima komisen RM3 bagi setiap helai baju-T, selain menjual makanan serta kad tambah

nilai telefon secara kecil-kecilan bagi mengumpul modal sebanyak RM15,000," katanya.

Sepanjang tempoh itu, Shaick Saifullah menimba pengalaman dan mempelajari selok-belok perniagaan, termasuk mengikuti kursus asas berhubung industri percetakan baju meliputi aspek peralatan, bahan serta pembekal.

"Selepas itu, saya lebih berkeyakinan membuka perniagaan dan bermula dengan menggunakan hanya enam piring cetakan membabitkan teknik Silk Screen."

"Alhamdulillah berkat promosi pemasaran yang dijalankan, saya dapat mempertingkatkan kapasiti operasi perniagaan dan tidak putus-putus menerima tempahan cetakan baju-T, terutama daripada warga universiti dan sekolah," katanya.

Semakin berkembang

Bagi mempromosi perkhidmatan syarikatnya, beliau



Shaick Saifullah

antara lain menawarkan harga lebih murah daripada kadar sedia ada dalam pasaran dan penajaan barangan kepada pelanggan serta mengedarkan iklan ke sekolah dan institusi pengajian.

Di samping itu, beliau turut menjalinkan kerjasama dengan syarikat lain yang menawarkan perkhidmatan cetakan produk berlainan

seperti sulaman, beg, tuala dan topi.

"Saya mendapat bantuan adik, Shaick Salahuddin, dan rakan pengajian di UPM, Nurhadaina Zainuddin, untuk menguruskan perniagaan yang semakin berkembang."

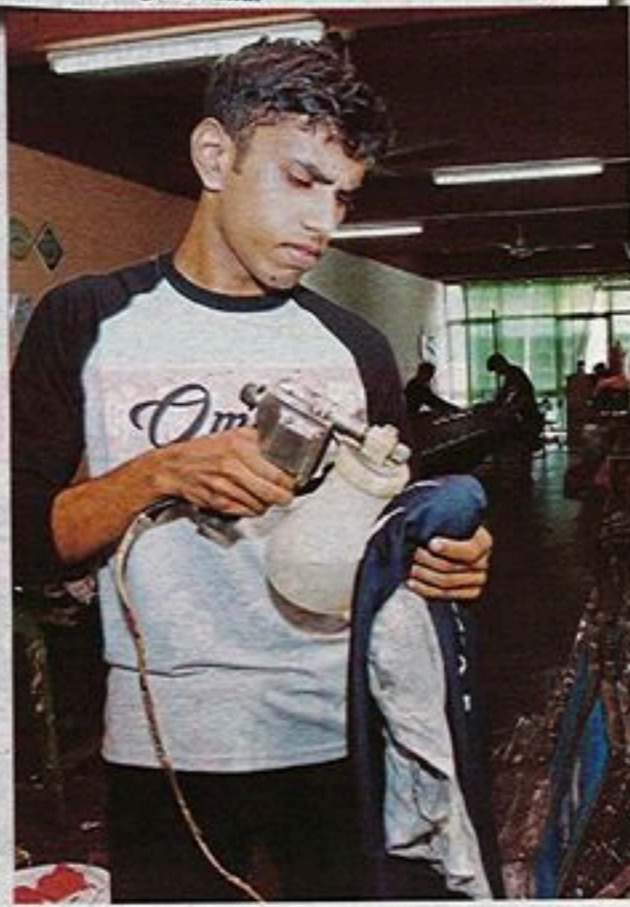
"Melalui perniagaan ini, saya juga dapat menyokong inisiatif 'Kerja di Kampus' yang dilaksanakan universiti dengan memberi peluang untuk pelajar UPM menjana pendapatan sampingan sebagai ejen atau membantu mengedarkan bahan iklan pada kadar berpatutan," katanya.



(Dari kiri) Shaick Saifullah, Shaick Salahuddin dan Nurhadaina berbincang mengenai tempahan yang diterima.



Shaick Saifullah (kanan) menyiapkan tempahan mencetak baju dengan bantuan pekerja di premis syarikatnya.



Shaick Saifullah memperkemas hasil cetakan pada baju.